CASH
Suplemento económico
Página/12
Domingo 5 de enero de 1992 - Año 2 - Nº 89


Alejandro Elias

Reportaje a CARLOS TACCHI, secretario de Ingresos Públicos

El funcionario reveló que el FMI dio el visto bueno a la implantación del nuevo Impuesto sobre el Excedente Primario de las Empresas (IEPE), y explicó en detalle cómo funcionará ese gravamen.

"EL FONDO NOS APROBO, PERO NO SE CON QUE NOTA"



R EPORTAJE

(Por Jorge Luis Velázquez) La entrada en vigencia del controvertido régimen de facturación unificada y el hallazgo navideño del nuevo Impuesto sobre el Excedente Primario de las Empresas (unánimemente bautizado como IEPE) devolvió a un primer plano al secretario de Ingresos Públicos, Carlos Tacchi, que vino trabajando silenciosamente en ambas medidas. Además de explicarlas, en esta entrevista con CASH aprovechó la ocasión para repasar su relación personal con Domingo Cavallo, recordar su paso anterior por la administración pública, en el equipo de José Alfredo Martínez de Hoz, y establecer similitudes y diferencias entre esta política económica y la de aquella etapa del gobierno militar.

"Con el nuevo régimen de facturación nuestro objetivo fundamental es llegar a que un día los contribuyentes incorporen el orden mínimo administrativo como un acto reflejo de sus vidas, como hace uno cuando se levanta, se mira en el espejo y se afeita. Ese día estaremos ganando la lucha contra la evasión. En este momento, el régimen también servirá para disminuir la evasión del IVA. Esto hará que automáticamente aumente la recaudación de otros impuestos.

—¿Qué expectativa de incremento en la recaudación del IVA alienta el nuevo esquema de facturación?

—Es difícil hacer un cálculo exacto, pero la tendencia es hacia una disminución considerable de la evasión. Siempre en todo país existe un poco de evasión, pero es de nivel civilizado, que será del 15 por ciento, pero los nuestros son porcentajes mayores, sobre todo en el IVA. Podemos hacer una estimación de recaudación potencial del IVA y compararlo con la recaudación real, pero queda la gran duda respecto de cómo se calcula la informalidad en relación con el PBI.

—¿Cuál es el potencial de recaudación de IVA que ustedes manejan?

—Está muy cercano a 8 puntos del PBI. Esperamos llegar al cuarto trimestre de 1992 con un 7,88 por ciento. El promedio de todo el año se calculó en 7,22 por ciento. Todo el año 1991 da 4,83 puntos. El principal efecto antievasión se percibe en este impuesto. En el primer trimestre de 1991 estaba en 3,26 puntos; en el segundo subió a 4,47 puntos; en el tercero llegó a 4,94 puntos y en el último quedó en 6,21 puntos. El promedio del año quedó en 4,83 puntos. Esto significa que desde abril el IVA viene creciendo un 5 por ciento mensual acumulativo en términos reales, lo que anualizado significa un 79,5 por ciento de crecimiento. Los números respaldan la tendencia, que se profundizará con la nueva facturación. También será fundamental, porque haremos hincapié en ella, la registración del total de venta diario.

"La fuerza recaudatoria del IEPE será de 5,5 puntos del PBI."

—Para abril está anunciada la entrada en vigencia de la nueva reforma tributaria. ¿Este cambio de régimen tan anunciado no favorecerá a las empresas que, como denunció Cavallo tiempo atrás, ya comenzaron a distribuir sus ganancias para pagar menos impuestos en el futuro?

—Por más de una razón se previó que el pase se haga progresivamente por tres años, sobre una ganancia distribuida presunta. El primer año del 100, el segundo del 75 y el tercero del 50 por ciento.

Esto se tomará sobre la utilidad que registre el balance cerrado entre el 31 de marzo de 1992 y el 28 de febrero de 1993. Así se hace menos complicada para el contribuyente la transición de un sistema a otro y además evita que haya una caída abrupta de la recaudación por maniobras como las que comentó el ministro. Ganancias, a diferencia del IEPE que regirá desde abril, si se aprueba a tiempo, entrará en vigencia en fechas distintas para cada cierre fiscal.

—¿Cree que los legisladores van a aprobar esta nueva reforma?

—Me encontré con que los diputados conocían el proyecto y lo habían leído. La impresión que tuve cuando visité el Congreso es que hay dedicación e interés por este tema.

—¿Pero van a aprobarla?

—Hay clima de estudio. (Busca las palabras adecuadas.) Hay clima de estudio, eso es lo que yo sentí. Esa es la frase. Hay clima de estudio. A veces hay clima de rechazo, pero ahora no.

"El Producto Bruto crecerá un 17 por ciento este año."

—¿Cómo está evolucionando la recaudación global?

—En 1990 el total, con nación, provincias y seguridad social, da 19 puntos del PBI. El año 1991 va a cerrar, aproximadamente, con 22,81 puntos del producto bruto. Esperamos en el '92 llegar a 25,5 puntos. Creo que éste es el segundo record histórico. El primero fue en 1980.

—En esa época también era usted el secretario de ingresos públicos.

—Sí, pero eso no tiene nada que ver. Es mera coincidencia. Ese año fue de 23,57 puntos la recaudación. Lo que sí es muy importante destacar es que entonces casi no había derechos de exportación ni impuestos extraordinarios, igual que ahora. Porque la serie histórica indica que entre 1985 y 1987 también se recaudó un porcentaje alto, pero con altas retenciones y con ahorro obligatorio.

—¿Hay similitudes entre la política impositiva actual y la de 1980?

—En algunos aspectos sí, además de que no existían casi derechos de exportación ni impuestos extraordinarios, también era similar la evolución de la tendencia, que entre 1976 y 1980 siempre fue ascendente, como ocurre ahora, sin grandes altibajos.

—Al ministro Cavallo le molesta bastante admitir las similitudes entre su política y la de José Alfredo Martínez de Hoz.

—Es que hay grandes diferencias.

—En materia impositiva, al menos, parece que no existen.

—Eso es correcto, pero hay diferencias, por ejemplo, en materia de gasto. Hoy hay un mejor manejo, por lejos, del endeudamiento del sector público. Ahí está la gran diferencia. Se me ocurre que hay una más clara y definida política monetaria y fiscal, que son la base del plan de convertibilidad. Después está la filosofía. Que en aquella época no pasó de la filosofía y hoy es una realidad: las privatizaciones. El cambio trascendente es que hoy es casi inexisten-

Impuesto sobre el excedente primario de las empresas

Estimación de recaudación anual

		en mill. U$S	en % PBI
1.	Debito fiscal - Crédito fiscal (IVA7	67.000	43,79
2.	Exportaciones	12.000	7,84
3.	Sectores exentos	24.000	15,69
4.	Masa salarial sector privado	26.700	17,45
5.	CUSS patronal (18% DE 4.)	4.800	3,14
6.	Imp. Ganancias descontable	1.224	0,80
7.	Imp. Activos	1.530	1,00
8.	Base Imponible (1+2+3-4-5-6-7)	68.746	44,93
9.	Impuesto determinado (18% de 8)	12.374	8,09
10.	Deducciones	3.680	2,40
	10.1. Imp. Ingresos Brutos	2.907	1,90
	10.2. Imp. Inmobiliario	773	0,50
11.	Recaudación (9-10)	8.695	5,68
12.	Pérdida Aportes Patronales	4.572	2,99
13.	Pérdida Gravamen Servic. Financieros	120	0,08
14.	Deducción Imp. Ganancias	1.836	1,20
15.	Incremento neto de recaudación (11 - 12 - 13 - 14)	2.167	1,42
16.	Gananc. por eliminac. ap. patr. público	300	0,20
17.	Saldo fiscal (15+16)	2.467	1,61

Notas:

Puntos 1, 6, 7, 10.1, 10.2, 13, 14: en base a recaudación esperada.

Punto 2: Proyección 1992.

Punto 3: Estimación propia.

Puntos 4, 5, 10.1, 12, 16 y 17: en base a información del Sistema de Seguridad Social.

"CAVALLO ES AMABLE Y DULCE"

Imitando el ejemplo de sus colegas de algunos países del Primer Mundo, los miembros del Círculo de Periodistas de Economía y Finanzas cerraron el año otorgando menciones a aquellos funcionarios que a lo largo de 1991 habían recibido el mejor y el peor trato para con la prensa. Carlos Tacchi fue el que reunió mayor cantidad de votos positivos, seguido por Juan Schiaretti y Edmundo Soria.

"Realmente me causó una gran satisfacción personal, porque si uno analiza el contenido de este premio, creo que consiste en el fondo premiar el respeto por la dignidad humana, que se refleja en definitiva en el buen trato con la gente", comentó el secretario de Ingresos Públicos.

"Además, a mí me gusta ser muy didáctico, me tomo tiempo para explicar las cosas porque no quiero que mis ideas se impongan solamente porque lo digo yo, sino porque razonándolas con otra persona podemos llegar a la conclusión de que son convenientes. Si hay otras mejores, no tengo problemas en aceptarlas."

—¿Habrá que considerar sus expresiones como la contracara del temperamento del ministro Cavallo, que se ganó la mención del "limón" por sus permanentes peleas con los periodistas?

—No, para nada. Lo que ocurre es que el ministro tiene una carga de nervios muy superior a la mía. El está al frente de la batalla. Como técnico, quizá yo tenga que estar en la logística, pero el general que está al frente de la batalla es el ministro. Anotá bien esto para que no queden dudas. El es una bellísima persona, además de ser brillante intelectualmente, aunque parezca extraño es agradable y dulce, lo que ocurre es que tiene que estar ahí, donde suenan los tiros y los cañonazos, pero yo soy un admirador de su personalidad.

te el impuesto inflacionario y en aquel entonces no era así. Y el impuesto inflacionario es un dato fundamental para cualquier política tributaria y fiscal.

Contra eso no podía luchar ni siquiera un secretario de Hacienda como Juan Alemann, que hacía fuerza, junto con el ministro, respaldando la política tributaria que yo impulsaba.

—Cuando usted nombra a Juan Alemann también me aparece el nombre de otro secretario de Hacienda como Mario Brodersohn. ¿Es pura impresión mía, o con Cavallo el papel del secretario de Hacienda no es tan decisivo en la política económica como lo fue en los últimos años?

—Pero tiene que serlo, porque es necesario transparentar el gasto público y eso es lo que está haciendo Ricardo Gutiérrez. Además hoy están más divididas las áreas. Alemann como Brodersohn, seguramente, tenían más participación en el diseño de la política económica, en cambio hoy la política la decide personalmente Cavallo, que intercambia ideas, pero el que tiene la idea central es él.

"La Argentina supera cualquier nivel civilizado de evasión."

—¿Habrá nuevos impuestos en 1992?

—El ideal para mí es que hay que buscar el "aquietamiento activo" que, aunque parece un contrasentido, es que las normas tributarias una vez que quedan definidas hay que mantenerlas y después sólo hacerle correcciones de perfeccionamiento. Entonces el sistema tributario se aquieta, pero activamente, porque se lo va puliendo.

—¿Cuál va a ser entonces el impuesto "vedette" del sistema?

—El IVA, siempre el IVA. Después puede venir combustibles con internos, y un tercer grupo Ganancias con activos y bienes personales, incluido el IEPE.

—¿Qué comentarios recibió de los técnicos del Fondo Monetario Internacional sobre la última versión de la reforma impositiva?

—Bueno, ellos nunca se manifiestan en contra o abiertamente a favor. Ellos mantienen siempre una actitud del que toma examen. Escuchan atentamente, y uno percibe, como cuando rinde un examen en la universidad, si verdaderamente tiene aceptación su exposición. Visto esta comparación, yo diría que el examen resultó aprobado. Con qué nota, no sé, pero resultó aprobado.



"EL IEPE ES UN TRAMPOLIN"

Escondido tras un nombre difícil de memorizar y con una base imponible que ningún empresario todavía consiguió delimitar de manera convincente, el impuesto sobre el excedente primario de las empresas plantea más dudas que certezas. En uno de sus arranques de espontaneidad, Tacchi desanudó todas las especulaciones: "Es nada más que un trampolín para recaudar Ganancias", simplificó.

—La eliminación del aporte patronal del 16 por ciento al sistema de previsión social y su reemplazo por el IEPE, que les permite a los empresarios deducir una buena cantidad de otros impuestos, ¿no tiene resultado neto perjudicial para el fisco?

—No, no es así. El IEPE tiene una fuerza recaudatoria muy grande.

—¿En cuánto está calculada?

—(Busca una carpeta mientras repite a media voz que "tiene una fuerza recaudatoria muy grande".) Acá están las planillas que yo distribuí en el Congreso (ver cuadro), que dan una recaudación de 5 puntos y medio aproximadamante del PBI. Y lo que se pierde de aportes patronales es 3 puntos.

—¿El efecto neto sería entonces la diferencia entre esas dos cifras?

—No, porque como hay una parte que se toma a cuenta de ganancias distribuidas, el impacto recaudatorio incremental, definitivo, es alrededor de 1,5 puntos del PBI, anualizado. Para todo el año 1992 está previsto que este impuesto vaya cobrándose en forma paulatina a partir de mayo, y va creciendo para llegar aproximadamente en todo el año a una recaudación de 3,5 puntos del PBI.

—¿Cuál es el PBI que usted está tomando como referencia?

—Es de 153.000 millones de dólares para 1992. El de 1991 es de 130.000 millones, en cifras redondas. El crecimiento es del 17 por ciento.

—¿Cómo está calculado este crecimiento?

—Te lo explico. Se estima crecer en términos reales un 6 por ciento. Un 10,5 inflación de precios "promedio" (promedio entre comillas, aclara), porque la inflación de punta a punta está prevista en el 6,2 por ciento anual, un 0,5 mensual. Ahí tenés la explicación de dónde sale ese 17 por ciento.

—Con la vigencia del IEPE el Estado, como empleador, se exime a sí mismo de pagar una gruesa suma por aportes patronales...

—Aproximadamente 300 millones de dólares, incluyendo nación, provincia y municipios.

—... que parecen una especie de subsidio al revés, ya que los fondos para la jubilación de los empleados públicos serán aportados por los privados a través del IEPE.

—Eso no es así, porque el déficit del sistema de reparto siempre se cubrió con rentas generales. No hay un tratamiento discriminatorio a favor del Estado. Lo importante del IEPE es que favorece una reacomodación de costos de toda la actividad económica, que acentúa su neutralidad.

—Sin embargo, hay empresas que según sean de capital o de mano de obra intensiva, serán castigadas de manera diferente por el impuesto.

—Te explico. Con este juego de computar impuestos como pago a cuenta, por ejemplo ingresos brutos o impuesto inmobiliario, y deducir de la base imponible el salario pagado más las cargas sociales, se está buscando mayor neutralidad impositiva en la estructura de costos empresarios. Fijate qué notable: el factor trabajo logra una reducción del 16 por ciento y quedará aproximadamente en el 30 por ciento. Si el resto de los factores productivos los agrupamos para simplificar en "beneficios de capital", vemos que la imposición la llevamos al 30 por ciento, con la nueva tasa de Ganancias. Ahora bien, hay empresas que son de capital intensivo y otras de mano de obra intensiva. Evidentemente, en estos casos el impuesto no es neutral, tiende a una reacomodación de cargas. Por ejemplo, el campo no tiene mucha mano de obra, pero se ve beneficiado porque computa como pago a cuenta el inmobiliario y los ingresos brutos. Las empresas también. Las de capital intensivo, que tienen un gran volumen de producción, computan ingresos brutos como pago a cuenta. Las de mano de obra intensiva pueden deducir de su base imponible la nómina salarial. La reacomodación va a ser espectacular, pero tiende al equilibrio. En los casos puntuales, no será neutral. Aquel que tenía un gran beneficio ahora tendrá un poquito menos, el que tenía una gran carga tendrá menos.

—¿Los bancos también están alcanzados por el IEPE?

—Pagarán sobre el total de ingresos menos los gastos, es decir, el resultado de la explotación paga IEPE a cuenta de las ganancias que tenga. Y se les elimina el gravamen sobre los servicios financieros.

—¿Cree realmente que la vigencia del IEPE va a inducir a las empresas a blanquear toda su nómina salarial?

—Sí, por supuesto. Hay que unirlo a que la cuarta categoría sólo pagará ganancias con ingresos muy altos y a que el nuevo sistema jubilatorio tendrá una parte de aporte voluntario. Esto estimulará el blanqueo de los salarios que se pagan. Esta va a ser la tendencia. Aunque siempre alguno va a seguir operando marginalmente. Pero no quiero dejar de remarcar que la eliminación de impuestos distorsivos también va a ser notable. Débitos bancarios bajará al 3 por mil el primero de marzo y al cero por mil desde el primero de julio. Ahora está en el 12 por mil.

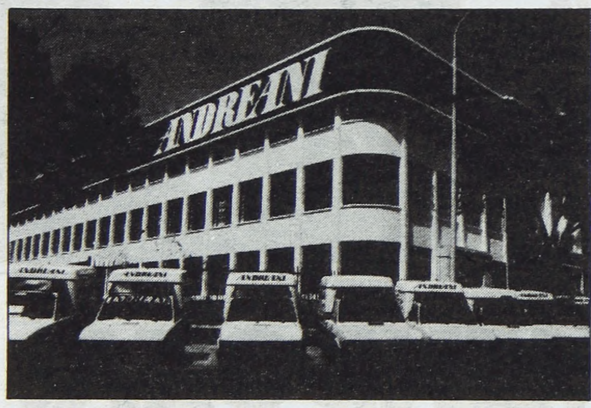
CORREOS ANONIMOS O

CORREO CON APELLIDO

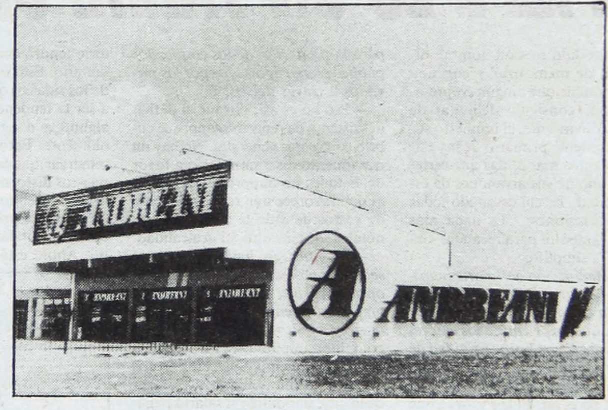
ANDREANI

TODO UN APELLIDO *también*

EN CORREO PRIVADO



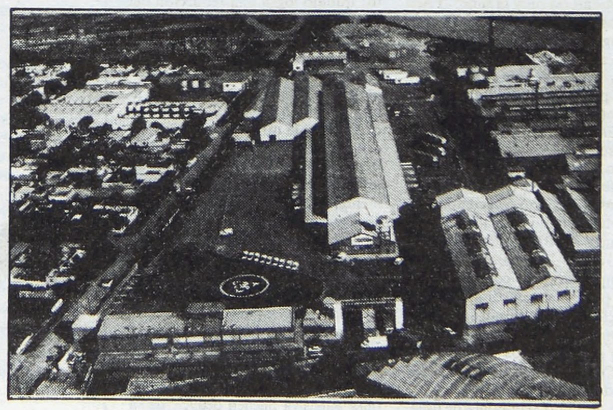
PLANTA OPERATIVA CENTRAL DE CORREO PRIVADO
15.000 m² · Inauguración: 2/12/91



PLANTA OPERATIVA AEROPARQUE
330 m² · Inauguración: 1/10/91



SUCURSAL CENTRO
1.000 m² · Inauguración: 1/11/91

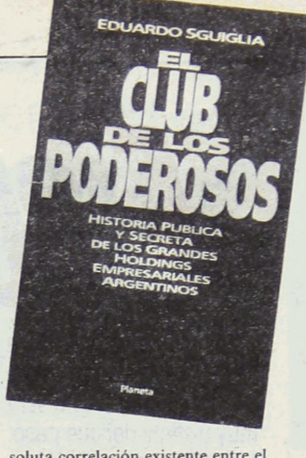


PLANTA OPERATIVA CENTRAL DE CARGAS
50.000 m² · Inauguración: 30/10/89



Si en el país del Norte se cumplió aquello de que "lo que es bueno para General Motors es bueno para Estados Unidos", lo contrario ocurrió para la Argentina. Un libro de Eduardo Sguiglia, próximo a ser publicado por Planeta, intenta explicar el fenómeno.

RICOS Y FAMOSOS



LIBROS

(Por Marcelo Matellanes) El libro objeto de esta crítica, a tono con los festejos del '92, recorre históricamente "la conquista" del espacio económico nacional por parte de los hoy principales grupos de poder económico. Eduardo Sguiglia, bajo el signo editor Planeta, lanzará próximamente *El club de los poderosos - Historia Pública y Secreta de los Principales Holdings Empresariales Argentinos*. Están en él indudablemente casi todos los que son: Bunge & Born, Pérez Companc, Macri, Bridas, Fate, Zorraquín, Alpargatas, Arcor, Astra, Massuh y Techint.

Mucho antes de cualquier juicio acerca de los resultados de esta obra, debe señalarse lo adecuado y oportuno de la selección de su objeto de estudio. En efecto, pocos otros temas hay en la Argentina tan cruciales, aunque poco indagados, como el de la reconstrucción de los grupos que conforman su burguesía loca-l. Sin un fundamental avance en la caracterización socio-política y económica, en la investigación histórica y en la crítica sociológica de las principales empresas argentinas, el diseño y la prospectiva económicos están condenados a la hipoteca de la ignorancia. Este libro constituye sin duda un paso más en la batalla contra ese gran "impensado" de la historia económica argentina.

Si bien nada se agrega respecto de la historia secreta de los grandes grupos económicos locales, es innegable el esfuerzo editorial para hacer públicos sus orígenes y para "analizar y cotejar su evolución con la de la economía argentina y de trazar los límites, el tipo de especialización productiva que persiguen, y sus perspectivas". La constatación más temible que brinda esta obra reside en la absoluta correlación existente entre el último período de crisis de la economía argentina y el intervalo de mayor expansión de estos grupos. Si toda crisis es "muerte y resurrección", no cabe duda aquí dónde se sitúan las ruinas desde donde se construyen los emporios. Su autor se afana en "discernir qué es lo viejo que está tardando excesivamente en morir y qué es lo nuevo que demora tanto en nacer. O, si se quiere, ubicar dónde ha comenzado la creación (si es que ha comenzado) que ha de atenuar tanta destrucción...".

Las empresas pertenecientes a los grupos seleccionados facturaron en 1990 más de 7000 millones de dólares, emplean 75.000 asalariados y entre ellas se destacan unas sesenta líderes. El libro se remonta al año 1884, en que aparecen en el horizonte empresarial argentino Bunge & Born y Alpargatas. Desde estos tempranos orígenes, Sguiglia señala ya dos características que atravesarán todo el período posterior: la diversificación de los negocios no abundó en inversiones de riesgo ni en innovaciones tecnológicas que sentaran las bases del desarrollo industrial, por un lado, y la sociedad no promovió mecanismos que limitaran la enorme concentración del poder económico que se estaba produciendo o mitigaron sus efectos monopólicos, por el otro, know-how lobbistico local y tecnología extranjera aparecen como una combinación óptima para tener rentabilidades y tasas de expansión insuperables.

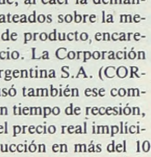
El libro abunda en detalles, proyectos, obras y empresas mediante las cuales el Estado fue determinante en el origen, consolidación y crecimiento de grupos como los Rocca, los Macri y los Pérez Companc. Astra, Bridas, Massuh y Garovaglio-Zorraquín obtienen lo suyo, a tal punto que la historia de la construcción de estos grupos parece ser inseparable de la historia de la demolición del Estado argentino. Sobresale asimismo como característica distintiva el hecho de que uno o dos familias suelen detentar la mayoría del capital accionario y concentrar en sus manos los mecanismos de decisión y gestión. El autor sostiene que, en promedio, el capital propio nunca superó el veinte por ciento de los grandes proyectos. Semejantes comportamientos tornarían sumamente difícil la adjetivación de tipo primermundista para la burguesía local.

Entre las conclusiones elaboradas por Sguiglia, se destaca aquella que reza: "La lógica imperante en sus negocios consistió en disponer siempre de excedentes líquidos para poder desplazarse de una rama a la otra, en lugar de canalizar toda su capacidad de acumulación en generar ventajas tecnológicas y productivas propias". Inmejorable oportunidad para que remojen sus barbas durante este estío quienes, desde su función pública, depositan el destino económico en el mercado únicamente. La modalidad tecnológica y productiva del capitalismo actual no es compatible con la conducta empresaria que diagnostica el libro y hasta parece risible que sea el propio Estado quien recree, en lugar de neutralizar, esta inadecuación.

Si bien la temática, las empresas y las familias objeto de estudio constituyen en sí mismos un ingrediente seductor, no debe negarse a Sguiglia la ordenada, coherente y estética presentación que hace de esta artillería de datos. Puede reprochársele, no obstante, que su imperativo de objetividad y una sobrecargada asepsia hayan ido en detrimento de un mayor uso crítico del material expuesto. Con todo, este libro merece frotarse con la arena de las playas veraniegas dejando huellas más indelebles que por las que allí pasan. Sobre todo atendiendo al futuro de quienes seguramente no estarán allí.

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



CORPORACION CEMENTERA ARGENTINA S.A.

La industria del cemento es una actividad oligopólica con elevados costos fijos que, al caer la demanda, son prorrateados sobre la menor cantidad de producto, encareciendo su precio. La Corporación Cementera Argentina S.A. (CORCEMAR) acusó también ese comportamiento en tiempo de recesión, aumentando el precio real implícito en su producción en más del 10 por ciento respecto del último semestre de 1988 y del primero de 1989 pero triplicándolo si se lo calcula en dólares corrientes.

A diferencia de otras actividades manufactureras, ese reacomodamiento de ingresos es posible a pesar de la baja de aranceles a la importación y del tipo de cambio real. La desproporción entre el precio y el peso propio del cemento y la cal implica un costoso flete que hace de barrera "natural" a la competencia desde el exterior. En este sentido, el mercado interno del cemento es cautivo y está liderado por Loma Negra, con casi la mitad de los despachos, correspondiendo a CORCEMAR algo más del 15 por ciento del total. Durante el mencionado lapso de 1988 y 1989, esta última vendió cerca de 800 mil toneladas de cemento, las que se redujeron desde entonces a un promedio anual inferior a las 600 mil toneladas hasta mediados de 1991.

Una baja de los precios acompañada por mayores ganancias —proceso inverso al comentado antes— podría suceder ahora, cuando el incipiente auge de la industria de la construcción permite aprovechar mejor la capacidad productiva de sus proveedores. Evidentemente, un abaratamiento de los costos reforzaría el ciclo ascendente para beneficio de la comunidad. En el gráfico que acompaña a esta nota se exhibe la trayectoria descendente que describiría el precio por la mera expansión de las cantidades, dada la función de producción correspondiente a CORCEMAR. En su cálculo se estimó que hacia 1988 la empresa afrontaba costos fijos del orden del 30 por ciento sobre un precio medio de salida de fábrica por tonelada en 102,82 pesos de poder adquisitivo actual. De ello se deduce que —sin mediar otros ahorros por escala ni la reciente reestructuración con la venta de una de las plantas y reducción de personal— los precios de la firma podrían reducirse en un 10 por ciento por la mera redistribución de los gastos que no dependen del volumen de producción al retornar el nivel de actividad de 1988-89. Si, superando esa meta, la recuperación del sector permitiera ocupar toda la capacidad productiva instalada, serían viables rebajas superiores al 20 por ciento sobre los precios vigentes en la actualidad.

¿Servirá la mano suave de este mercado concentrado para orientar el ajuste en la dirección conveniente?



Fuente: investigación propia.



Pasajes a la costa



Si dispone de 14,30 pesos o más puede pensar en tomarse un colectivo e ir unos días a la costa.

El pasaje (siempre de ida) más barato es a San Clemente, y sale en Río de la Plata 14,30 pesos en colectivos locales (tienen paradas intermedias) y 17,80 en los expreso con bar y baño. A San Bernardo, por la misma compañía, cuesta 15,60 y 19,10. Como precio intermedio tiene los directo sin baño, que cuestan 16,50 a San Clemente y 17,80 a San Bernardo. Si quiere ir más lejos, a Pinamar le costará 15,40 el local y 19,00 el expreso, y a Villa Gesell 16,60 y 20,40.

A Mar del Plata cuesta 19,80 pesos el expreso de La Estrella/El Cóndor, Costera Criolla y Micromar. Por esta última compañía le costará 25,00 el pasaje en colectivo que tienen asientos individuales.

Si quiere hacer una escapada internacional, Expreso General Urquiza lo lleva por 20,00 pesos a Montevideo, lo mismo que le saldrá el pasaje en el Bus de la Carrera de Onda.

Por 88,05 Pluna lo lleva a Río de Janeiro, la misma tarifa que tiene Gral. Urquiza. A Foz de Iguazú cuesta 48,00; a Porto Alegre, 53,76; a Camboriú 65,57 y a Curitiba 70, siempre por General Urquiza.

FINANZAS

El Buen Inversor

FIGURITA REPETIDA

Los profesionales de la City adelantan que este año financiero no será muy distinto del que pasó: los negocios cambiarios y las colocaciones a tasa no atraerán a los inversores. Todos apuntan al mercado de capitales, en especial a las acciones y a los títulos públicos. Los financistas apuestan a un ciclo positivo en la Bolsa a partir de la segunda quincena de este mes que duraría hasta mediados de marzo.

(Por Alfredo Zaiat) Algunos financistas de la City extrañan los días alocados de veranos pasados, cuando los negocios se sumaban vertiginosamente uno tras otro. Ahora se tienen que conformar con cerrar con éxito una operación por día. Ni la irrupción intranscendente del nuevo peso les permitió armar una interesante bicicleta. Para la salud de muchos, el mercado financiero está tranquilo, pero para los nostálgicos, la City está perdiendo el atractivo que regalaba con los fáciles negocios. Según la opinión de la mayoría de los gurúes, el año financiero que recién comienza repetirá muchas de las características del que acaba de culminar.

Los operadores se preparan, entonces, a plantear la lucha en el incipiente mercado de capitales. Mientras que no aparezca el fantasma del retraso cambiario, la valorización financiera pasará por el recinto bursátil. Los negocios en el comienzo del primer mes del año ratificaron ese camino: los operadores desatienden las transacciones cambiarias o las colocaciones a tasa para encontrar la veta de la fortuna en las acciones y en los bonos.

Con este escenario financiero, los banqueros están esperando que el sistema recupere la liquidez perdida el mes pasado para abalanzarse sobre los papeles. De acuerdo con las proyecciones de los analistas monetarios, el mercado logrará su equilibrio sí el Banco Central realiza una expansión de dinero equivalente a la compra de 350-400 millones de dólares y si renueva un stock de pases (préstamos en pesos a los bancos) por un monto de 200 millones.

Los bancos terminaron el año con sus cuentas muy apretadas, lo que impedirá que la tasa del call descienda rápidamente del 20 por ciento anual (1,7 puntos mensuales). Hasta el viernes la plaza de pesos estará muy demandada, y luego recobrará paulatinamente la liquidez.

Recién en la segunda quincena la tasa interbancaria caerá a niveles del 15 por ciento anual, siempre y cuando los agentes económicos liquiden dólares y los bancos renueven los pases con el BCRA.

El pequeño y mediano ahorrista que apuesta a las acciones y bonos debe tomar en cuenta este ciclo de la liquidez del mercado para entrar en el momento justo en el recinto. La mayoría de los financistas se juegan a que después de que el sistema recobre el equilibrio monetario, los papeles empresarios y los Bónex emprenderán una carrera ascendente en sus cotizaciones.

Los corredores coinciden en que la suba de las acciones será selectiva y estiman que el ciclo positivo se extendería hasta mediados de marzo. En ese mes aparecerían algunas dificultades de liquidez en el mercado y, por otro lado, la subasta de las acciones de Telecom concentrarían el interés de los banqueros.

Con respecto a los títulos públicos, los operadores arriesgan que la paridad de los Bónex '89 alcanzará en los próximos dos meses los 84 dólares, lo que implicará una tasa interna de retorno (parámetro que es utilizado por medir el riesgo-país) menor al 9 por ciento anual. Por último, la niña bonita de la City es el BIC 5 que, con tranquilidad cambiaria, regalará una renta del 30 por ciento anual.



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	1,2	1,1
a 30 días	1,6	1,5
Caja de ahorro	0,7	0,8
Call money	2,1	1,6

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas

Dólar

BAJA -0,5%

(Cotización en casas de cambio)

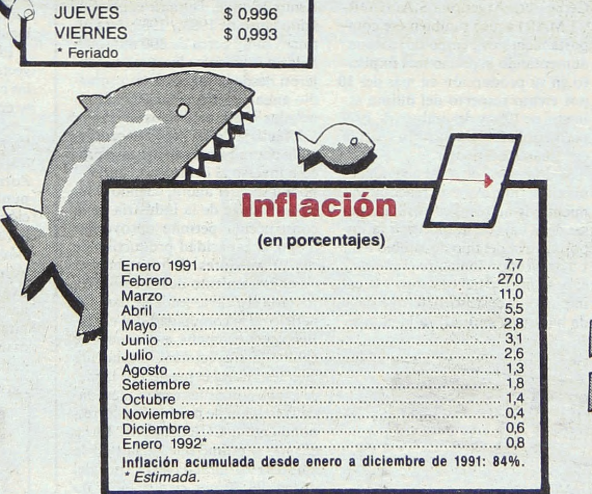
Viernes anterior	**₳ 9985**
LUNES	₳ 10.030
MARTES*	——
MIERCOLES*	——
JUEVES	$ 0,996
VIERNES	$ 0,993

* Feriado



Acciones

	Precio		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 27/12 (en ₳)	Viernes 3/1 (en $)	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	9,35	8,65	-7,5	-6,5	-6,5
Alpargatas	2,42	2,30	-5,0	-6,1	-6,1
Astra	37,70	36,70	-2,7	-2,9	-2,9
Atanor	2,05	2,40	17,1	11,6	11,6
Bagley	7,15	6,50	-9,1	-7,1	-7,1
Celulosa	4,92	5,75	16,9	9,5	9,5
Comercial del Plata	405,00	380,00	-6,2	-3,8	-3,8
Electroclor	17,00	17,50	2,9	-2,8	-2,8
Siderca	3,28	3,47	5,8	-1,7	-1,7
Banco Francés	7,60	7,95	4,6	-0,6	-0,6
Banco Galicia	33,20	32,80	-1,2	-1,2	-1,2
Garovaglio	212,00	208,00	-1,9	-5,5	-5,5
Indupa	2,93	3,30	12,6	10,0	10,0
Ipako	27,30	26,00	-4,8	-4,8	-4,8
Ledesma	2,02	2,03	0,5	-4,2	-4,2
Molinos	9,80	10,10	3,1	-2,9	-2,9
Pérez Companc	20,00	20,40	2,0	0,5	0,5
Nobleza Piccardo	36,50	34,00	-6,8	-5,6	-5,6
Renault	10,20	9,45	-7,4	-2,6	-2,6
Telefónica	2,84	2,85	0,4	0,4	0,4
Promedio bursátil			**1,2**	**-1,1**	**-1,1**

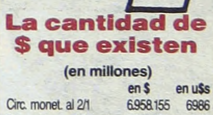


Inflación

(en porcentajes)

Enero 1991	7,7
Febrero	27,0
Marzo	11,0
Abril	5,5
Mayo	2,8
Junio	3,1
Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992*	0,8

Inflación acumulada desde enero a diciembre de 1991: 84%.
** Estimada.*



La cantidad de $ que existen

(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 2/1	6.958.155	6986
Base monet. al 2/1	7.863.581	7895
Depósitos al 30/12 (en australes)		
Cuenta corriente	11.113.216	1108
Caja de ahorro	8.424.664	840
Plazos fijos	18.988.644	1893

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

ME JUEGO

VICTOR BESCOS
Consultor del Estudio ECOLATINA

¿Cuáles son las perspectivas económicas para este año?

—Uno de los aspectos más importantes a destacar es la actitud positiva de los agentes económicos. Existe más optimismo, más certidumbre, lo que permite elaborar proyectos de largo plazo. Esta misma sensación de seguridad sobre lo que va a suceder se vivió con el Plan Austral. Por otro lado, existen nubarrones importantes en el horizonte, como los bajos salarios de una franja importante de la población (los de los sectores medios y bajos). El crecimiento económico no está basado en el consumo de ese segmento de los asalariados.

—¿Cuáles serán los temas centrales de los economistas?

—La definición del problema de la deuda externa; el nuevo perfil del comercio exterior por los efectos de la apertura, y la consolidación del nuevo Estado, luego del proceso de racionalización administrativa y el de privatizaciones.

—¿Las proyecciones económicas?

—El PBI crecerá 5-6 por ciento, y los motores del crecimiento serán la industria, la construcción y el sector petrolero. No veo un buen comportamiento del campo. La inflación minorista se ubicará en el 15 por ciento anual y la mayorista en el 8,5 por ciento. La inversión privada crecerá del 8 al 14 por ciento del PBI y el salario real no sufrirá modificaciones. La balanza comercial será de 2000 millones de dólares. Y el tipo de cambio seguirá en 1 peso por dólar.

—¿Está convencido de que el dólar no se mueve?

—Sí. Puede haber presiones a nivel sectorial, pero Cavallo no ajustará el tipo de cambio. El atraso cambiario se está frenando: el dólar efectivo para las exportaciones industriales acumula un retraso del 13 por ciento respecto de 1986.

—¿Tiene proyecciones para un escenario económico pesimista?

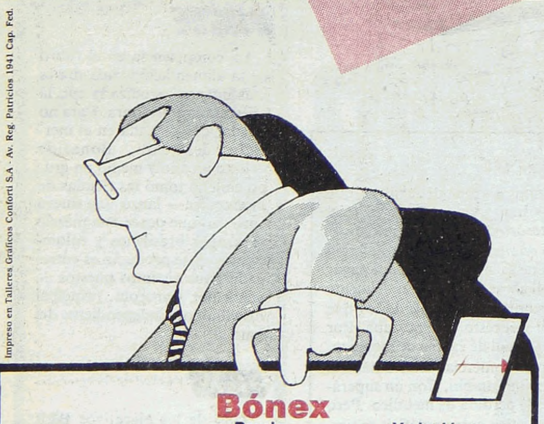
—Si triunfan las quejas de los sectores más afectados por la apertura, el PBI crecerá 4-4,5 por ciento; la inflación minorista se ubicará entre 27 y 35 por ciento anual y la mayorista entre 13 y 19 por ciento. La economía se encuentra en un proceso de reactivación, pero todavía le falta para entrar en uno de crecimiento.

—¿Cuál será la mejor inversión del año?

—La ligada al mercado de capitales (acciones, títulos, Obligaciones Negociables y Opciones). En el corto plazo subirán las paridades de los bonos.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría un 50 por ciento en acciones y en Obligaciones Negociables; un 25 por ciento en títulos públicos, y el resto en activos líquidos (dólares o pesos). Entre las acciones elegiría las del sector petrolero, automotriz, construcción y papel.



Impreso en Talleres Gráficos Conforti S.A. - Av. Reg. Patricios 1941 Cap. Fed.

Bónex

Serie	Precio (en australes) Viernes 27/12 (en ✱)	Viernes 3/1 (en $)	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	1.000.002	100,20	0,2	0,2	0,2
1984	900.000	90,25	0,3	0,3	0,3
1987	849.000	84,85	-0,1	-0,1	-0,1
1989	782.000	77,90	-0,4	-0,3	-0,3

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 27/12	Viernes 3/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1982	100,70	101,00	0,3	0,0	0,0
1984	91,00	91,80	0,9	0,6	0,6
1987	85,60	86,40	0,9	1,4	1,4
1989	78,50	79,00	0,6	0,6	0,6

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

Tasas divergentes

ALEMANIA 8, EE.UU. 3,5

POR DANIEL SOSA

El Bundesbank, para ahuyentar la inflación, y la Reserva Federal, para impulsar el crecimiento, modificaron sus tasas de interés al nivel más alto desde la Segunda Guerra y al más bajo en 27 años, respectivamente.

Con la última decisión fuerte del '91 las autoridades monetarias de Alemania y Estados Unidos comprobaron lo que ya se sabía. Uno, que el Bundesbank es virtualmente el banco central europeo: al elevar sus tasas de interés al nivel más alto desde la Segunda Guerra obligó al resto de los países de la CEE a seguir sus pasos, más allá de lo que aconsejaría cualquier análisis macroeconómico. Y dos, que la coordinación de políticas entre las grandes potencias industrializadas está subordinada a la superación de los problemas internos. De allí que la Reserva Federal de EE.UU. haya dispuesto casi simultáneamente un corte en sus tipos de interés para llevarlos al punto más bajo en 27 años.

El denominador común de ambas medidas es la dificultad para conciliar crecimiento con estabilidad de precios, aunque la urgencia en un caso es por reducir la inflación y en otro por evitar el estancamiento. La magnitud del cambio es elocuente. Alemania prefirió elevar sus intereses en 0,5 de punto —el doble de lo que esperaban los operadores privados— y situó la tasa básica en 9,75 por ciento anual (la de descuento quedó en 8 por ciento). A su vez, la FED bajó su tasa de descuento por sexta vez en el año en una proporción que no se registraba desde hace diez años: un punto, para caer al piso de 3,5 por ciento.

Las autoridades alemanas sólo demoraron su decisión por la cumbre europea de Maastrich, que sesionó el 10 de diciembre. Nueve días después dispusieron la suba, que respondió al exceso de oferta monetaria. En noviembre ya se había superado la banda objetiva para el presente año, compatible con una inflación del 2 por ciento (ya se proyecta un alza interanual de precios del doble y las presiones salariales restan margen al optimismo).

Según algunas instituciones de mercado como las S.G. Warburg Securities, difícilmente las tasas alemanas sean reducidas antes del segundo semestre de este año. Ante ese movimiento el resto de los socios europeos se vio en una disyuntiva: desvalorizar sus monedas frente al marco o subir sus propios intereses. El primer camino era posible, desde que está contemplado en las reglas del Mecanismo de Tasas Cambiarias (MTC) del Sistema Monetario Europeo. Pero resultaba la alternativa más peligrosa, pues crearía expectativas de futuros ajustes, especialmente antes del congelamiento del valor de las divisas en relación con la moneda común, el ECU. Entonces, la decisión generalizada fue la suba de tasas.

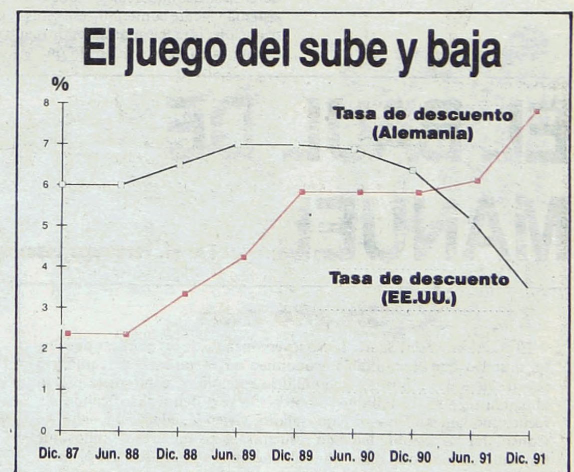
Ya el 20 del mes pasado Irlanda, Austria, Holanda, Bélgica y Dinamarca respondieron a la orden. Tres días después, en vísperas de Navidad, Francia, Italia y España cedieron a la presión, mientras la gran ausente de la ola alcista es Gran Bretaña. La resistencia de Londres es explicable: el gobierno debe llamar a elecciones generales —posiblemente en abril— y necesita afirmar la aún incipiente reactivación. En el tercer trimestre el producto bruto creció apenas 0,2 por ciento.

En Francia, la situación del gobierno es igualmente delicada. Pero el gobierno no dudó en seguir la dirección marcada por el Bundesbank luego de la experiencia de octubre pasado, cuando fracasó el intento de colocar las tasas por debajo de las alemanas.

La decisión de la FED, en tanto, fue interpretada por Angel Bergés y Daniel Manzano, de la consultora española Analistas Financieros Internacionales, como la constatación de que —en el actual contexto recesivo estadounidense— el gradualismo podría resultar contraproducente. Una rebaja menor a la finalmente dispuesta hubiera producido expectativas de subsiguientes descensos en los tipos de interés, que en vez de incentivar consumo e inversión hubiesen actuado como elementos de retraimiento.

El objetivo del banco central norteamericano es evitar una "doble recesión" (como la ocurrida en 1980/82). Esto es, una recesión en 1990 e inicios de 1991, seguida por una ligera recuperación y una nueva caída. Y la posibilidad de maniobrar con las tasas radica en el control de la inflación (2,9 por ciento anual estimada para 1991).

Un efecto directo de ese movimiento se observa ya sobre la cotización del dólar, cuya depreciación es vista con buenos ojos tanto en Washington —al favorecer el crecimiento de sus exportaciones— como en Alemania y otros países europeos, al ayudar a la contención de precios importados, principalmente energéticos.



PERIPLO

INTERVENCION. Las iniciativas de política industrial que se movían en forma clandestina a través de la burocracia federal estadounidense han pasado de repente a un primer plano, con George Bush como maestro de ceremonias. Hace unos días el presidente firmó el Acta de Sistemas Informáticos de Alta Capacidad, que autoriza a ocho agencias a gastar 638 millones de dólares en el desarrollo de soportes informáticos y programas para un ordenador capaz de realizar un millón de operaciones por segundo. Simultáneamente, el secretario de Energía, James Watkins, anunció que los 726 laboratorios nacionales del gobierno, que gastan más de 20 mil millones de dólares anuales principalmente en investigación armamentista, podrán ahora dedicarse a proyectos conjuntos de investigación con empresas privadas.

MERCADO. Hasta ahora, el triunvirato defensor del libre mercado formado por los asesores John Sununu y Michael Boskin y el director del Presupuesto, Richard Darman, rechazó intervenciones gubernamentales para decidir qué tecnología se abrirá camino desde los laboratorios a los consumidores. Pero la rapidez con la que algunos de los sectores industriales líderes en Estados Unidos —informática, semiconductores y aviones comerciales, principalmente— perdieron participación en el mercado interior y en el internacional, modificó los criterios. El Instituto Hudson, grupo asesor de carácter conservador, propuso que Washington cree una nueva Agencia Federal de Ciencia y Tecnología que coordina los dispersos 76 mil millones de dólares de inversión anual del gobierno en investigación y desarrollo y se convierta en socio de los sectores industriales a todos los niveles.

ENFOQUE

POR MARCELO ZLOTOGWIAZDA

Una lectura alegre e ingenua del proyecto de transformación del sistema de salud que anticipó el viernes **Página/12** podría inducir a pensar que de buenas a primeras el Gobierno se dispuso a cometer un acto revolucionario que le permitirá a un obrero de la construcción que vive en Florencio Varela acceder al tipo de cobertura médica que, por ejemplo Medicus le brinda a un potentado de Palermo Chico. Sin embargo, semejante conclusión, además de prematura, va a contramano de la regresividad que en materia social ha demostrado tener este Gobierno en sus ya treinta meses de gestión, lo que como mínimo obliga a ponerla entre paréntesis.

Aunque sin tantos prolegómenos ideológicos como los que precedieron a la efectivización del desarmado de la estructura productiva estatal, este proyectado avance en contra del sistema de obras sociales aprovecha el mismo fenómeno del que supieron hacer uso los privatistas: así como la deficiente calidad de los servicios públicos fue un terreno óptimo para que se aceptaran las privatizaciones, la crisis de las obras sociales servirá ahora para que se imponga un cambio. La única diferencia política entre ambas transformaciones es que mientras el descalabro de las empresas estatales tuvo como exclusivos culpables a los sucesivos gobiernos y a los grandes grupos privados que las exprimieron de diversas formas y ahora las compran, la crisis de las obras sociales tiene a la dirigencia sindical como protagonista de peso. Esto último permite vaticinar que la previsible oposición sindical al proyecto no gozará de demasiada legitimidad en la población.

Tampoco podrán sacar fuerzas del argumento con el que siempre defendieron a las obras sociales: que están basadas en un principio de solidaridad, ya que los aportes están en función del ingreso pero a la hora de los beneficios son todos iguales. Tal defensa se debilita debido a que si el sistema vigente contempla esa redistribución entre los aportantes de una misma rama de actividad, lo que se conoce del proyecto oficial implica también una redistribución entre todos los trabajadores: los aportes seguirán atados al nivel salarial pero, dado que habrá libre afiliación, en teoría se acabará la injusticia que significa que, por ejemplo, la obra social del seguro tenga para gastar un ingreso per cápita de casi 40 dólares por mes contra apenas 5 dólares de los trabajadores rurales.

Claro está que esa hipotética redistribución en nada modifica el aspecto más regresivo del sistema económico, que no viene dado por las injusticias relativas entre los trabajadores sino el inequitativo reparto entre asalariados y patrones. Es más, el artículo del proyecto que elimina el famoso "inciso f" que establece un aporte especial para la obra social de los bancarios derivado de las ganancias en los depósitos a interés, no hace más que beneficiar al sistema financiero (además de quitarle a esa obra social casi un tercio de su actual ingreso).

Históricamente, los contratos que firmaban las obras sociales con los prestadores privados establecían el pago en función de la cantidad de "actos médicos". Como ese mecanismo había dado lugar a sobreprestaciones, en los últimos tiempos la tendencia fue hacia los "contratos capitados" en los cuales se abonaba una cantidad fija de dólares por cada uno de los afiliados: por ejemplo, bancarios suscribió uno en Córdoba por 8,7 dólares y OSECAC otro por 14 dólares. El proyecto oficial se inspira en el mismo criterio, estableciendo un valor per cápita de 22 dólares por mes.

Respecto de la filosofía del proyecto oficial que se basa en el sistema capitado y en la libre afiliación, los especialistas en el tema señalan dos posibles problemas. Uno es que así como el otro método incentivaba la sobreprestación y el consecuente sobregasto para las obras sociales, este método promueve la subprestación ya que nadie querrá gastar más de los 22 dólares que le pagarán por cada abonado. Vinculado a esto último está el inconveniente que los expertos denominan de "selección adversa": en sistemas de salud de este tipo regidos por el mercado se verifica que todos rechazan a los que más salud necesitan (los ancianos son el ejemplo típico) por la sencilla razón de que son los que más prestaciones 'consumen".

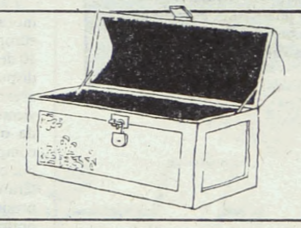
Seguramente desde el Gobierno se responderá que 1) no habrá subprestación posible porque se fijará un mínimo de servicios obligatorios a cambio de los 22 dólares y 2) que no habrá "selección adversa" ya que tanto las obras sociales como las empresas de medicina prepaga estarán obligadas a aceptar a todo el mundo.

Esto plantea interrogantes sobre ciertas cuestiones claves del proyecto que aún no se conocen: ¿cuáles serán los servicios mínimos a los que estarán obligadas obras sociales y empresas privadas?; ¿qué grado de eficacia tendrán los organismos estatales que se encargarán de controlar el cumplimiento de esas obligaciones? El comportamiento que demostró este Gobierno a la hora de privatizar en materia de fijación de cláusulas y controles de toda especie no lleva a ser demasiado optimista.

Si, además, con un mínimo de sentido común se razona que resultaría una utopía que este gobierno contribuyese a que cualquiera pueda afiliarse a una empresa privada de salud eficiente y recibir el mismo trato que los ricos, no es difícil pronosticar que habrá algún mecanismo darwiniano de exclusión, ni tampoco resulta osado especular con que uno de esos mecanismos podría llegar a ser que las prestaciones mínimas sean tan pocas que convenzan al obrero de la construcción que vive en Florencio Varela que aunque se afilie a Medicus no será tratado mucho mejor que con su actual obra social y, ni por asomo, igual que alguien de Palermo Chico.

De todas formas, el proyecto potencia las condiciones para que se profundice el proceso de privatización del sistema de salud. Y se trata nada menos que de un negocio anual de 3500 millones de dólares.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López

Un año más

El deterioro social, lado oscuro y vergonzante de las políticas de ajuste, muestra que el equilibrio económico no es garantía de equilibrio social. No sólo se postula al equilibrio económico como meta previo al equilibrio social, sino que su obtención se procura sacrificando derechos fundamentales —trabajo, salario, vivienda, educación, salud—. Consolidar la "estabilidad" no resucitará a los millares de niños que hoy mueren para que reine tranquilidad en los mercados. La primera infancia es la franja de la población más vulnerada por el ajuste; y la infancia argentina está en riesgo, como señala el dedo acusador de UNICEF-Argentina, la Sociedad Argentina de Pediatría y la Comisión Episcopal de Pastoral Familiar.

La economía propuso como un método para mejorar el bienestar del niño la capacitación del adulto que lo tiene a su cargo. Escribía Marshall, sobre desnutrición, mortalidad infantil y aptitud del adulto: "Mucho depende de la adecuada preparación de la comida; un ama de casa competente, con tres chelines por semana para gastar en comida, hará, a menudo, más por la salud y fortaleza de su familia que otra con veinte. La alta mortalidad infantil entre los pobres se debe en gran parte a la falta de cuidado y conocimientos en la preparación de la comida; y aquellos niños que no sucumben directamente a la falta de cuidado materno suelen crecer con su constitución debilitada. En todas las épocas del mundo la carencia de alimento fue causa de destrucción masiva de los pueblos" (*Principles of Economics*, 1890).

La perspicacia de Marshall se ve confirmada por investigaciones contemporáneas. Según ellas, una clara correlación existe entre el nivel educacional de la mujer adulta y la mortalidad infantil. Un informe reciente señala que *"un año más* de educación de la mujer se traduce en una disminución de 2 puntos porcentuales en la tasa de mortalidad infantil" (Banco Mundial, 1991). La Argentina es un país de educación femenina relativamente alta, y con mortalidad infantil (30 por mil) no de las más altas del mundo, aunque mucho mayor que la de Japón (4 por mil); y lo que es más grave, su descenso se interrumpió desde la aplicación de las políticas de ajuste. Pero el país abarca distritos heterogéneos, y frente a la Capital Federal, con alta educación femenina y mortalidad infantil *inferior* al 20 por mil, provincias como Salta, Jujuy, Chaco y Formosa tienen tasas superiores al 40 y aun cercanas al 50 por mil. El problema parece claramente medido y acotado, y la cuestión no es si el Ministerio de Acción Social eroga fondos para la infancia, sino si por el camino elegido se alcanzan los objetivos. La solución parece más cerca de la descentralización y el federalismo que del centralismo, y radica, más que en la entrega de donativos, en la capacitación de las mejores defensas de los niños: sus propias madres.

Reyes y oros

Hace 350 años fallecía Thomas Mun, empresario inglés exitoso, que gobernó por 26 años la Compañía de las Indias Orientales y en 1628 escribió el clásico del mercantilismo, *El tesoro de Inglaterra por el comercio exterior, o la balanza de nuestro comercio exterior es la regla de nuestro tesoro*. Acusada la Compañía de sacar metálico para pagar importaciones, Mun replicó que las 100 mil libras que salían anualmente permitían traer especias y seda que se vendían a 500 mil, de los que 24 por ciento se consumían en Inglaterra y el resto se exportaba. Por lo tanto, debían computarse, junto a los 100 mil de egreso de metálico, 380 mil como ingreso. Para Mun la balanza comercial determinaba el signo de las corrientes de metálico y el tipo de cambio. Con un superávit comercial sostenido no habría peligro de pérdida de metálico. Pero ningún control sería eficaz para retener metálico ante un déficit comercial sostenido.

Mun distinguía tres sectores: 1) el comercio, atento a la ganancia; 2) el conjunto de la población, cuyos ingresos y gastos determinaban la balanza comercial; 3) el rey, atento al comercio, por lo que le rendía en derechos aduaneros e impuestos. Ponía un ejemplo en el cual el rey tenía ingresos por 900 mil libras, gastaba 400 mil y acumulaba un superávit de 500 mil. Si el superávit comercial era sólo de 200 mil libras, lo que el rey guardaba en sus cofres excedía en 300 mil libras lo que todo el reino obtenía del extranjero vía superávit comercial. "¿Quién no ve entonces —escribía— que todo el dinero de ese reino irá pronto a parar al tesoro del monarca, por lo que la vida en el campo y en las manufacturas decaerá, llevando a la ruina tanto la riqueza pública como la privada? Un rey que desee guardar mucho oro debe proponerse por todos los medios lícitos mantener y aumentar su comercio exterior."

¿Anticipó Mun la proposición moderna de que el superávit comercial es igual a la suma de los superávit financieros de los sectores público y privado? Sí planteó el superávit comercial como restricción externa al nivel de actividad y crecimiento económico de una economía abierta: "El medio ordinario de incrementar nuestra riqueza y tesoro es el comercio exterior, en el que debe observarse esta regla: vender más a los extranjeros anualmente que el valor que de ellos consumimos". La restricción no por antigua es menos válida. Permite ver, no sin asombro, cómo el Gobierno contempla pasivamente el déficit comercial ya instalado entre nosotros, con perspectiva de quedarse, como si el mundo quisiera invertir en la Argentina y el problema sólo fuese elegir a quién dejar entrar.

BANCO DE DATOS

QUIMICA ESTRELLA

En su activa política de diversificación productiva, la empresa líder en el mercado del algodón hidrófilo adquirió el 50 por ciento del paquete accionario de la Corporación General de Alimentos. Esta compañía es reconocida en el mercado por los productos de marca como Toddy, Arlistán, Zucoa, entre otros. Además cuenta con importantes acuerdos tecnológicos y comerciales con empresas del grupo Corpora de Chile —Tres Montes— y la Kraft General Foods de Estados Unidos. Química Estrella se expande de esta manera a otro rubro, luego de culminar la operación de venta del 51 por ciento de sus acciones de Química Estrella San Luis a la compañía chilena Manufacturera de Papeles y Cartones.

SOL PETROLEO

La empresa petrolera logró verificar la existencia de oro negro de muy buena calidad en los pozos Pando X-1 y Manuripi X-1, pertenecientes al bloque "Madre de Dios", ubicados en Bolivia. Estos pozos son parte de los terrenos que posee Sol Petróleo en el vecino país, que amplió hace poco al adquirir junto a Diamond Shamrock Inc. (refinadora regional del sudoeste de Estados Unidos) las propiedades de Occidental Petroleum y Canadian Occidental Petroleum. De acuerdo con los ensayos realizados sobre muestras de arenisca provenientes del primer pozo, con el yacimiento en plena producción se podría obtener cerca de 8700 barriles por día, que a 20 dólares el precio del crudo significaría 5,2 millones de dólares mensuales.

BONAFIDE

La competencia en el rubro de la alimentación cada día es más intensa, agudizada con la apertura importadora. Para no quedar descolocada en el mercado del café, Bonafide —hace un año y medio un grupo chileno tomó las riendas de la empresa— lanzó una nueva variedad que posee una mezcla de granos brasileños y colombianos. Este producto es entregado a los distintos puestos de venta por Agrocom, principal distribuidora independiente del país.

SEBESS

Uno de los ejecutivos B&B que tuvo un rol destacado en la incursión del holding Bunge & Born en el diseño de la política económica durante los primeros meses del gobierno de Carlos Menem, Pedro Sebess, se incorporó al grupo Sociedad Comercial del Plata de la familia Soldati. Al fracasar el Plan B&B, Sebess, como otros integrantes del holding que tuvieron participación en el programa económico (Néstor Rapanelli y Orlando Ferreres), se alejó de Bunge & Born. Luego de una corta estadía en ARCOR, Sebess se ocupará de completar la reestructuración de la compañía Sociedad Comercial del Plata. Su tarea será la de organizar todas las empresas del grupo en grandes áreas de negocios: los planes serán energía e ingeniería y construcciones.